

Экономические механизмы управления ресурсным потенциалом



Шльчков В.В.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и организации производства
Казанского государственного энергетического университета

С переходом к институциональной экономике, с повышением роли государственного регулирования происходящих процессов резко возрастает необходимость изучения экономики регионов, обоснования комплексных целевых программ регионального развития. Однако теоретические и методологические проблемы управления ресурсным потенциалом региона в настоящее время оказались малоизученными и недостаточно описанными в литературе. Приведенные в статье результаты исследования автора позволяют разобраться в наиболее сложных и актуальных аспектах данной проблемы.

Понятия «потенциал» и «регион» в экономической литературе начали занимать свою нишу в 70-х годах прошлого века. Это было связано с тем, что управление громадной страной с огромными различиями в природно-географических, демографических, социально-экономических условиях требовало дифференцированного подхода к анализу и прогнозированию развития каждого региона в тесной увязке с его потенциалом.

В учебниках, учебных пособиях и монографиях прежних лет все проблемы планирования сводились к директивному размещению производительных сил без учета и оценки потенциальных возможностей областей и республик, без учета спроса на производимую продукцию.

Однако до сих пор среди экономистов нет единой, достаточно обоснованной и официально признанной точки зрения по поводу этих понятий.

Например, в «Географическом энциклопедическом словаре» в понятие «регион» и «район» вкладывается одинаковый смысл [5, С. 260].

Авторы учебника «Региональная экономика России» В.В. Кистанов и Н.В. Копылов под регионом понимают часть территории страны,

обладающую общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий [18, С. 25].

Более обоснованным, на наш взгляд, является мнение Сигова И.И., который считает понятие «регион» более широким, чем «район». В состав первого из них он включает триаду «природа – население – хозяйство» [13, С. 3-4].

Переход к рыночным отношениям в стране оказал существенное влияние на величину и структуру потенциала каждого региона и в первую очередь тех, которые считались промышленно развитыми с относительно высоким уровнем жизни населения и отсутствием серьезных социальных проблем. За короткий срок резко усилилась дифференциация регионов по размерам потенциала и уровню его использования.

Одной из причин этого послужила недостаточная изученность внутрирегиональных проблем и, как следствие, неквалифицированный менеджмент на уровне регионов, предприятий, фирм, корпораций. Зачастую научные принципы менеджмента подменяются интуитивными подходами к решению экономических и социальных проблем, неумением использовать рыночные механизмы бывшими

руководителями и специалистами предприятий и ведомств.

В связи с этим огромную роль могут сыграть исследования, связанные с анализом региональной экономики, выявлением и оценкой истинной величины потенциала каждого региона, обоснованием путей его эффективного использования.

Вполне понятно, что для научного управления потенциалом региона, в том числе для оценки и прогнозирования его величины и уровня использования необходимо установление экономической сущности потенциала.

В своем чисто этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского слова «*potentia*», что переводится как скрытая возможность, мощь, сила.

В отечественной специальной литературе термин «потенциал» используется для характеристики имеющихся в распоряжении отдельного товаропроизводителя, предприятия, корпорации, государства средств, ресурсов, которые могут быть использованы для достижения определенной цели, решения конкретной задачи [4, С. 428].

Наиболее известен рекомендуемый ведущими учеными страны Л.Н.Абалкиным и А.И.Анчишкиным ресурсный подход к измерению потенциала. Они считают, что в понятие производственного (экономического) потенциала входят все ресурсы, которые, будучи вовлечены в процесс производства, становятся его факторами [3, С. 14].

Хотя данной концепции производственного потенциала придерживаются многие экономисты, однако ряд ученых исследует производственный потенциал без всякой связи с его участием в процессе производства [6, С. 214]. Другие считают производственный потенциал совокупностью ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ (В.П. Захаров, Л.М. Рабинович, В.И. Свободин, Э.Б. Фигурнов, Д.К. Шевченко и др.).

Мы считаем наиболее обоснованной концепцию второй группы исследователей, но при этом хотим подчеркнуть, что чисто «ресурсное» толкование потенциала не характеризует его глубокой сущности и роли в развитии экономических процессов. Тогда как правильное определение сущности потенциала является обязательным условием достоверной его

оценки и основой научного управления его рациональным использованием.

Не менее важно при оценке ресурсного (производственного) потенциала предприятия, фирмы, корпорации, региона учитывать не только его общую количественную и качественную характеристику, но также величину и взаимосвязь каждого из его составных элементов – отдельных видов ресурсов.

Сегодня считается доказанным, что производственный потенциал региона служит материальной основой и мощным фактором научно-технического прогресса, инновационного развития. Следовательно, чем выше уровень потенциала, степень его использования, тем выше темпы научно-технического прогресса, результаты которого могут быть использованы для решения социально-экономических проблем региона, а также на развитие самого потенциала.

Исследования показали, что все элементы производственного потенциала функционируют одновременно и в тесной взаимозависимости. В связи с этим, анализ и прогнозирование развития регионального потенциала требуют, с одной стороны, строгого учета каждого из составляющих его элемента, с другой – изучения комплекса проблем всего региона как сложной системы.

Достоверность исследования данной системы может быть обеспечена лишь использованием экономико-математических методов.

В процессе классификации элементов производственного потенциала – разных видов ресурсов ученые выделяют такие, как трудовые, материальные (производственно-технические), финансовые, информационные [2, С. 16]. При этом в зависимости от специализации и квалификации ученого приоритет отдается разным компонентам производственного потенциала. Однако большинство исследователей этой проблемы считает трудовые ресурсы в качестве интеллектуальных, инновационных. Но и они неоднородны по своему составу и степени влияния на эффективность использования всего потенциала, поэтому делятся на две составляющие – управленческие кадры и трудовой потенциал.

Некоторые ученые считают целесообразным выделение в качестве компоненты производственного потенциала, кроме выше-

указанных, организационного и научного потенциала, хотя в зависимости от поставленной цели и квалификации аналитика их без ущерба можно было бы включить в состав трудового потенциала.

В последние годы мнения ученых разделились и по поводу классификации разных видов потенциала.

До этого (до 70-х годов прошлого столетия) понятие потенциала в научной литературе использовалось в основном для характеристики экономической мощи страны и при этом считалось, что в состав потенциала входят элементы общественного производства прошлого и текущего периодов.

По мере развития экономической науки возникает проблема количественного и качественного измерения, а также оценки величины потенциала и эффективности его использования. Убеждены, что в процессе исследования проблем потенциала важно правильное установление причинно-следственных связей между этими категориями, где фактором следует считать величину потенциала, а эффективность – результатом его функционирования.

Впоследствии понятие потенциала расширилось, появились категории «производственного потенциала» и «экономического потенциала». При этом разные авторы вкладывают неодинаковый смысл в эти категории.

Так, Большая Советская Энциклопедия подчеркивает, что экономический потенциал народного хозяйства характеризуется «...количеством трудовых ресурсов и качеством их подготовки, объемом производственных мощностей промышленности и строительных организаций, потенциальными возможностями лесного хозяйства, протяженностью транспортных магистралей и наличием транспортных средств, развитием отраслей непроизводственной сферы, достижениями науки и техники, ресурсами разведанных полезных ископаемых, т.е. элементами, составляющими производительные силы общества...» [4, С. 627].

Изложенный выше подход к определению экономического потенциала обладает, на наш взгляд, несколькими недостатками. Во-первых, в нем отсутствует всякое упоминание о потенциале предприятия, фирмы, корпорации, региона, суммарная величина которых

составляет потенциал народного хозяйства. Во-вторых, нельзя согласиться с тем, что среди перечисленных слагаемых экономического потенциала не нашлось места для главной и ничем незаменимой отрасли – сельскохозяйственного производства. В-третьих, серьезным упущением приведенного определения следует считать игнорирование земли, которая является главным средством сельскохозяйственного производства, кладовой полезных ископаемых и важным источником топливно-энергетических ресурсов, капиталом, который в условиях рынка способен приносить большой эффект.

Авторы словаря «Управление социалистическим производством» вообще не включают в состав экономического потенциала народного хозяйства трудовые и материальные ресурсы, хотя вынуждены признать зависимость от них величины потенциала [9].

Некоторые экономисты считают, что экономический потенциал характеризуется производственными и экономическими отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятий, организаций, отдельных отраслей, народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг [12].

В данной интерпретации наблюдается смешение причинно-следственных связей. Представляется, что производственные и экономические отношения не являются элементами экономического потенциала, а служат факторами повышения эффективности его использования.

Ряд экономистов считает понятие экономического потенциала более широким, чем понятие производственного потенциала. При этом в экономический потенциал включают социально-политические и культурные возможности общества, а величину этого вида потенциала определяют размерами, степенью совершенства и структурной комбинацией производительных сил [1].

Встречаются и альтернативные мнения. Так, например, А.А. Задоя вводит понятия «потенциал производительных сил» и «потенциал производственных отношений» [7]. В предло-

женной названным автором схеме происходит смешение разноуровневых понятий, факториальных и результативных показателей. В потенциал производительных сил он включает еще два вида потенциала: научно-технический потенциал и экономический потенциал, но исключает трудовой потенциал. Зато в потенциал производственных отношений он рекомендует включать социально-экономический потенциал и потенциал хозяйственного механизма. Из данной схемы выходит, что достаточно к экономическому потенциалу добавить социальный, чтобы он перешел из одной категории (потенциал производительных сил) в другую (потенциал производственных отношений). А если к социально-экономическому потенциалу добавить потенциал хозяйственного механизма, то завершится формирование потенциала производственных отношений.

Думается, что термин «потенциал» нельзя без серьезных аргументов присоединять к любой экономической категории, как происходит в данном случае. Вряд ли у производственных отношений есть собственный потенциал, тем более он отсутствует у хозяйственного механизма, который призван воздействовать на производственный потенциал с целью его эффективного функционирования.

Наиболее полно и точно сущность и роль потенциала, как нам представляется, характеризует мнение Д.Хана, хотя оно связано только с функционированием предприятия. Названный автор считает, что потенциал предприятия – это «...персонал, средства производства и их комбинации, позволяющие превращать ресурсы, поступающие на вход производственной системы, в готовые продукты и услуги на выходе» [14].

Внимательное рассмотрение приведенного тезиса убеждает, что в нем содержится не только четкая информация о содержании понятия «потенциал», но и алгоритм вычисления его величины.

В экономической литературе последних лет насчитывается более тридцати определенных потенциалов, среди которых наиболее часто встречаются: стратегический, производственно-хозяйственный, научно-технический, финансово-экономический, управленческий,

ресурсный, организационно-структурный, информационный и др.

Однако до сих пор отсутствует достаточно обоснованный, официально признанный терминологический и понятийный аппарат, убедительные признаки классификации различных видов потенциала.

Думается, что для экономического анализа, оценки и прогнозирования величины потенциала «водораздел» его содержания должен проходить на уровне предприятия, фирмы, корпорации, региона. Главными его структурными элементами должны служить: основные производственные фонды (включая землю с учетом ее качественной и хозяйственной оценки) и трудовые ресурсы. Все вместе это составляет производственный или экономический потенциал, характеризующий рыночные возможности соответствующего хозяйствующего субъекта. А все остальные вышеупомянутые категории, в том числе управленческие решения, являются лишь факторами, условиями эффективного (или неэффективного) использования потенциала. При эффективном использовании ресурсов возможно, в зависимости от стратегических целей и уровня управления, увеличение размера потенциала.

Перечень различных зачастую противоречивых концепций и мнений ученых по вопросам, связанным с сущностью, видами, структурой, показателями оценки потенциала можно значительно расширить, но их обобщение позволяет сделать ряд принципиальных выводов:

1. Теоретические исследования проблем потенциала, независимо от того, что включается в это понятие, несомненно, нужны, их результаты представляют научный интерес и могут иметь практическое значение.

2. При определении сути, вида и элементного состава потенциала целесообразно избегать чрезмерного и не всегда обоснованного их расширения.

3. Целесообразно в концепцию потенциала включать только такие элементы системы, которые могли бы обеспечить их сопоставимость на уровнях макро-, мезо- и микроэкономических явлений.

4. Не нанося ущерба содержанию понятия «потенциал», необходимо включать в него только такие элементы, которые могут быть

измерены и оценены количественно и качественно. В противном случае резко сужаются возможности использования этой категории в практике менеджмента.

5. Требуют серьезного обоснования показатели и методики определения величины и степени использования потенциала. При всей общности и взаимосвязи между этими показателями между ними существует принципиальная разница как между факторами и результатами производства.

6. При оценке величины и степени использования потенциала, при анализе и прогнозировании характеризующих их показателей обязательно применение экономико-математических методов.

Представляется, что измерение и оценка величины производственного потенциала должны существенным образом различаться по составу показателей и методике их расчета, поскольку структура, роль, характер и степень влияния отдельных его элементов на результаты функционирования потенциала отличаются между собой в зависимости от особенностей отрасли, сферы и объема производства, совершенства межотраслевых связей, целевой функции.

Очевидно, что и направления эффективно-го использования отдельных элементов ресурсного потенциала могут и должны существенным образом различаться.

В процессе изучения различных аспектов потенциала пришлось столкнуться с разногласиями между финансистами (бухгалтерами) и экономистами-менеджерами по поводу того, что является первичным: финансы или производство. При этом первые ссылаются на общеизвестную формулу К.Маркса $D - T - D$, а вторые – на высказывание этого же классика о том, что первичным является производство.

Думается, что сама постановка вопроса в таком аспекте некорректна. Обе названные стороны производственного процесса взаимосвязаны и взаимообусловлены. Пропорции между ними определяются спецификой отрасли, ее потенциалом, конечной целью функционирующей системы. Уклон в ту или иную сторону во имя приоритета аналитика, игнорирование обоснованных пропорций между ними приведут к снижению конкурентоспо-

собности продукта, услуг, а в дальнейшем и к банкротству товаропроизводителя, фирмы, корпорации.

Считается доказанным, что уровень и темпы социально-экономического развития любого региона во многом предопределяются концепцией, основанной на использовании результатов исследования макроэкономических, микроэкономических и институциональных процессов. Только основанные на этой базе стратегические цели и ориентиры, увязанные с величиной потенциала региона и предусматривающие механизмы их достижения, могут обеспечить эффективное функционирование всех сфер и отраслей.

Представляется, что общепринятый во многих учебных пособиях и монографиях подход к оценке потенциала региона, в основе которого лежит удельный вес отрасли в РВП, или в прибыли, или в доходной части регионального бюджета не увязывается с рыночной социально-ориентированной экономикой. Попробуйте сократить объем добычи алмазов и золота в соответствующем регионе и выясните, как это скажется на жизненном уровне населения региона. Вряд ли простой обыватель это заметит. Или освещаемое в СМИ резкое повышение цен мирового рынка на нефть. Волнует ли оно кого-либо кроме правительства и крупных бизнесменов?

А вот если изъять в федеральный фонд даже незначительную часть производимой в регионе сельскохозяйственной продукции или ввести налог на производимую в личном подсобном хозяйстве продукцию (а не на землю, как это делается сейчас), то это немедленно приведет к необратимым социальными, экономическим и политическим последствиям. А ведь с точки зрения финансовых результатов такие действия покажутся не очень существенными, так как по грубым подсчетам они затронут всего 3-5% соответствующих статей бюджета. Как говорят, в пределах статистической ошибки.

Совершенно очевидно, что измерение и оценка величины потенциала региона, экономическая оценка эффективности его использования не являются самоцелью, а служат лишь фундаментом для разработки и реализации программ его развития.

Зарубежные исследователи региональных проблем формулируют разные концепции, среди которых преобладают четыре: концепция инновационного развития, концепция поляризованного развития, концепция нового индустриального района, концепция аграрного развития.

Концепция инновационного развития базируется на необходимости использования таких элементов производственных отношений, как высококвалифицированная и дешевая рабочая сила, научно-технический потенциал и производительность труда. Данная концепция в принципе приемлема только для некоторых регионов России, поскольку предполагает приоритетное развитие высокотехнологичных наукоемких отраслей оборонного комплекса. Однако она требует больших инвестиций и времени для подготовки адекватного кадрового потенциала.

Кстати, весьма дискуссионным, на наш взгляд, является распространенное в отечественной литературе мнение ряда ученых и специалистов-практиков о приоритетной роли в развитии региональной экономики наращивания производственного потенциала. Конечно, это укрепляет позиции менеджеров, требующих беспредельного увеличения размеров инвестиций, доказывающих незаменимую их роль как главного и единственного фактора бурного развития региональной экономики.

Думается, что такой подход теоретически недостаточно обоснован, а практически вреден. Во-первых, размер инвестиций в любом обществе, в любой период развития строго ограничен объективными условиями; во-вторых, эффективность функционирования любого региона во многом предопределяется структурой и направлениями инвестиционных процессов; в-третьих, в силу существенной инерционности и малого динамизма потенциала региона, его элементов (земли, производственных фондов, рабочей силы, предпринимательского таланта) в ближайшей перспективе трудно рассчитывать на то, что наращивание потенциала окажет существенное влияние на уровень экономического развития и степень решения социальных проблем в регионе; в-четвертых, решение внутрирегиональных и межрегиональных проблем надо искать на пути выявле-

ния резервов эффективного использования потенциала конкретных товаропроизводителей, предприятий, организаций, фирм, корпораций, суммарный результат функционирования которых окажет положительное влияние на экономику региона уже в ближайшей перспективе.

Концепция поляризованного развития основана на теории полюсов роста, которая исходит из дифференцированного межрегионального и внутрирегионального характера экономического развития. Согласно данной концепции экономическое развитие происходит с разной интенсивностью и эффективностью в определенных точках (полюсах) роста. При ограниченных размерах различных ресурсов это позволяет концентрировать их там, где их рациональное использование может принести наивысший экономический эффект.

Доказано, что одним из важных условий экономического роста служит высокий уровень информационного обеспечения, позволяющий рационализировать обмен информацией и усовершенствовать инновационные процессы. Названная теория получила детальное обоснование в работах Ж.Будвилья, Х.Р. Ласуэна, Ф. Перру, П. Потье.

При определенной общности теоретических основ названной концепции каждый из этих ученых акцентировал внимание на определенных ее аспектах.

Так, например, Ж.Будвиль считал полюсами (точками) роста конкретные территории, которые в силу разных причин выступали источниками инноваций в регионе, располагали активными в экономическом и финансовом отношении отраслями, способными оказывать интенсивное влияние на уровень и темпы развития всего региона.

Х.Р. Ласуэн полюсом роста называл совокупность предприятий, производящих товары на экспорт, который формировался под влиянием международного спроса на них.

Ф. Перру доказывал, что формирование полюсов роста происходит под влиянием концентрации лидирующих предприятий, рационально использующих факторы, стимулирующие внедрение науки и техники в другие отрасли производства, концентрирующие вокруг себя дополняющие друг друга отрасли и виды деятельности.

В отличие от предыдущих ученых П.Потье использует категорию «ось развития», под которой он подразумевает территорию, расположенную между двумя полюсами роста и обеспечивающую развитие инфраструктуры, создающую условия для расширения инноваций и превращения полюсов роста и оси развития в единый комплекс экономического развития региона.

Однако исследования показывают, что в неадаптированном к условиям России виде данные концепции могут найти лишь ограниченное применение ввиду глубокой дифференциации объективных условий производства в регионах, недостаточной квалификации и низкой заинтересованности кадров в практической реализации основ этих концепций.

Кроме того, надо иметь в виду, что концепции инновационного и поляризованного развития в конечном итоге направлены на ликвидацию или сдерживание развития отраслей, создающих продукцию с высокой степенью риска. Очевидно, что в период значительных институциональных изменений, происходящих в России, такой подход может негативно сказаться на региональной экономике.

Нельзя забывать и о том, что в обличье от высокоразвитых стран с рыночной экономикой в России механизмы государственного регулирования пока далеки от совершенства, а их использование в практике управления инвестиционными процессами близко к нулевой отметке [11, С. 131-139].

Маршалл А. и Мюрдель Г. предложили свой подход к решению региональных проблем, назвав его концепцией индустриального района. В основе теории названных ученых лежит доказательство преимуществ регионов, обладающих более высоким «стартовым» капиталом. Развитие таких регионов способствует переливу в них факторов производства из других регионов, что в конечном итоге приводит к углублению дифференциации уровней экономического развития регионов.

Определенное место в теории регионального развития занимает концепция внешних эффектов А.Маршалла, согласно которой существуют факторы, способствующие повышению уровня концентрации производства в определенном регионе и создающие благо-

приятные условия для производителей промежуточных изделий. Изучение влияния негативных внешних эффектов, способствующих дифференциации условий производства и его конечных результатов, позволяет моделировать оптимальное региональное размещение производства [15].

Большим разнообразием отличаются зарубежные концепции аграрного развития. Они основываются на анализе и прогнозировании экономических процессов, происходящих в регионах, в которых основным источником занятости населения является агропромышленный комплекс [10].

Думается, что ни одна из зарубежных концепций не может быть использована в практике регионального развития России, во-первых, потому, что у нас нет таких регионов, где подавляющая часть населения занята в сельскохозяйственном производстве, во-вторых, отсутствуют такие регионы, в которых большая часть факторов производства работает на агропромышленный комплекс, в-третьих, в России существуют регионы с такой дифференциацией внутризонных условий и результатов производства, о которых не имеют представления зарубежные ученые, в-четвертых, на современном этапе развития рыночных отношений в России используемый государством экономический механизм хозяйствования не стимулирует эффективное функционирование сельскохозяйственного производства, не гарантирует расширенное воспроизводство кадрового потенциала региона.

Представляется, что главным упущением зарубежных концепций аграрного развития является игнорирование большинством из них высокой роли земли и отсутствие методических подходов к ее оценке как главного средства сельскохозяйственного производства, важнейшего фактора регионального развития и высокой стоимости как объекта недвижимости.

Кроме вышеописанных концепций регионального развития существуют и другие.

Например, неоклассическая теория доказывает, что эффективность регионального развития предопределяется размером таких факторов производства, как капитал, трудовые ресурсы и технологический прогресс (заметим, что сумма этих факторов прибли-

жается к потенциалу региона). Слабая их мобильность отрицательно влияет на результаты функционирования отраслей региона, на их внутрирегиональные и межрегиональные экономические отношения.

В теории экспортной базы в качестве главного фактора регионального развития выделяется экспортная составляющая экономики региона. В соответствии с этой теорией главным фактором развития региона служит производство товаров на экспорт и подчинение всех других отраслей региона достижению этой цели. Особое место в данной теории отводится техническому, технологическому и организационно-экономическому обеспечению производства конкурентоспособной экспортной базы. Эта теория допускает возможность неравномерного развития регионов и необходимость государственного регулирования процесса регионального развития.

Общим для этих и ряда других теорий регионального развития является то, что регион не рассматривается как субъект экономических отношений, носитель особых экономических интересов, отличных от интересов других регионов и страны в целом. Такой подход противоречит современным, рассматривающим регион как самостоятельную, многоотраслевую, многофункциональную систему.

Определенное место в теории управления ресурсным потенциалом занимают концепции управления оборотными средствами предприятий и их важнейшим элементом – запасами материальных ресурсов. Применительно к сельскохозяйственному производству это означает анализ, планирование, регулирование, контроль и стимулирование расхода семян, кормов, состояния животных на откорме, затрат на незавершенное производство и т.п.

По проблемам управления запасами существуют полярные точки зрения ведущих отечественных и зарубежных ученых.

Например, К.Ховард и Э.Короткова придерживаются необходимости реализации системы «Пулл» (от английского pull – «тянуть»), которая считается классической для рыночных условий, она подробно описана еще Адамом Смитом.

В этой системе приоритетное значение придается стадии сбыта, ориентированной

на рыночный спрос. Производство в таких случаях формируется исходя из емкости рынка и эластичности спроса по цене.

Очевидно, что система «Пулл» может эффективно функционировать только в условиях развитых рыночных отношений и при совершенной организации системы госзаказа.

Альтернативной системой управления материальными ресурсами можно считать систему «Пуш» (от английского push – «толкать»).

В противоположность ранее описанной, при системе «Пуш» главным фактором управления материальными запасами служит производство. Служба снабжения работает по собственному графику, поставляя на склад определенные партии сырья и материалов, а производственные подразделения в соответствии со своим плановым заданием поставляют готовую продукцию на склад, которую забирают и реализуют работники службы снабжения.

Главным недостатком системы «Пуш» является то, что при существующих в настоящее время ограниченных размерах складских помещений служба сбыта вынуждена зачастую по демпинговым ценам распродавать даже часть необходимых запасов материальных ценностей.

С переходом к институциональной экономике, с повышением роли государственного регулирования происходящих процессов резко возрастает необходимость изучения экономики регионов, обоснования комплексных целевых программ регионального развития.

К сожалению, теоретические аспекты данной проблемы разработаны недостаточно, сама наука «региональная экономика» получила официальное признание лишь в конце 70-х годов. Однако и сегодня многие теоретические и методологические аспекты регионального развития остаются недостаточно изученными и малоосвещенными даже в специальной литературе.

Так, например, до сих пор существуют споры по сущности таких категорий, как ресурсы, производственный, экономический потенциал, факторы и условия производства. Отсутствие четких определений не позволяет разработать и практически использовать обоснованные подходы к их оценке, не дает

возможности четко сформулировать причинно-следственные связи между ними. Как результат, невозможность использования перечисленных и связанных с ними других показателей в процессе анализа и прогнозирования экономического развития регионов.

Многими учеными, сторонниками институциональной теории развития, признается тот факт, что в отличие от административно-командного метода управления народным хозяйством страны, когда ведущая роль принадлежала отраслевым органам управления – министерствам и ведомствам, с переходом к рынку должна существенным образом повыситься роль территориальных органов управления, которые тесно связаны с хозяйствующими субъектами – предприятиями, организациями и их объединениями.

Результаты исследования автора показали, что рыночные отношения, независимо от воли менеджеров разных уровней и их действий вызывают существенные изменения в традиционной стратегии и тактике управления социально-экономическим развитием региона.

Это связано, с одной стороны, с невозможностью коренного изменения приоритетного развития военно-промышленного комплекса ряда регионов, с другой стороны, с необходимостью ориентации на удовлетворение рыночного спроса и обеспечение конкурентоспособности отраслей, весьма отдаленных от предприятий тяжелой индустрии.

В этих условиях вполне объясним повышенный интерес органов федерального управления к проблемам регионального развития.

Так называемые депрессивные регионы, обладающие низким потенциалом и отличающиеся невысоким уровнем его использования, требуют серьезной инвестиционной поддержки со стороны государства.

Регионы с высоким уровнем потенциала и эффективным его использованием нуждаются в корректировке курса экономических реформ в направлении решения социальных проблем.

И в тех, и в других регионах необходимо изучение и научное обоснование оптимального сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов в направлении эф-

фективного использования имеющегося потенциала.

В соответствии с теорией регионального развития прогнозирование социально-экономического развития региона осуществляется в три этапа (на трех ступенях): разработка научных схем-прогнозов, государственное регулирование с помощью прямых и косвенных механизмов, территориальное проектирование [8, С. 140-141].

Считаем, что важнейшими условиями научного обоснования и практической реализации каждого из названных этапов служат анализ уровня и степени использования сложившегося потенциала, выявление и оценка факторов, влияющих на эффективность производства.

Думается, что наступило время, когда необходимо внести уточнения в существующее, зачастую противоречивое понятие «потенциал региона».

Производственный (экономический) потенциал региона представляет собой комплекс взаимосвязанных, расположенных на территории региона предприятий, производств, обладающих материально-техническими средствами и рабочей силой (ресурсами), способными при сложившихся объективных условиях производить строго определенный объем продукции и оказывать услуги.

Степень удовлетворения ресурсами региона рыночного спроса, уровень использования потенциальных возможностей зависят от величины внешних и внутренних факторов, умения и заинтересованности кадрового потенциала в их эффективном применении.

Эффективное использование факторов производства может оказать положительное влияние также на рост величины регионального потенциала, который зависит от размера потенциала входящих в состав региона отраслей, сфер производства, предприятий, фирм, корпораций, который подлежит объективному измерению и достоверной оценке.

Сформулированное нами понятие потенциала, при некоторой растянутости, содержит характеристики главных его аспектов, игнорирование которых лишает смысла практическое использование данной экономической

категории: потенциал – это объективно существующая система, состоящая из нескольких взаимосвязанных элементов, каждый из которых требует правильной оценки и научного управления; эффективность использования потенциала зависит от качества управления факторами, дифференцированным по своему составу в зависимости от элемента потенциала, состояния внешней и внутренней среды; качество и глубина исследований проблем регионального потенциала, возможности их практической реализации во многом зависят от обоснованности и достоверности отбора показателей, характеризующих величину факторов производства, которые должны быть укрупнены и четко классифицированы с учетом принципов экономического анализа и стратегического прогнозирования.

Литература:

1. Авдеенко, В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия/ В.Н.Авдеенко, В.А.Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 239с.
2. Акулов, В. К характеристике субъекта стратегического менеджмента/ В.Акулов, М.Рудаков// Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 16.
3. Анчишкин, А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973.
4. Большая Советская Энциклопедия: Т.29. – М.: Сов. энциклопедия, 1975.
5. Географический энциклопедический словарь. – М.: Сов. энцикл., 1988.
6. Диалектика социалистической экономики/ И.И.Лукипов, Д.А.Черников и др. – М.: Мысль, 1981.
7. Задоя, А.А.. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное производство. – К.: Вища ш., 1986. – 153 с.
8. Кистанов, В.В. Региональная экономика России/ В.В.Кистанов, Н.В.Копылов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 581с.
9. Козлова, О.В. Управление социалистическим производством: Словарь/ О.В.Козлова. – М.: Экономика, 1983. – 335с.
10. Ливенцев, Н.Н. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 383с.
11. Мингалеева, Ж.А. Экономический рост в регионах: пригоден ли мировой опыт в России?/ Ж.А.Мингалеева, С. В.Ткачева// ЭКО. – 2000. – № 3. – С. 131-139.
12. Самоукин, А.И. Потенциал нематериального производства/ А.И.Самоукин. – М.: Знание, 1991. – 62с.
13. Сигов, И.И. Региональная политика на современном этапе: Учеб. пособ. – Чебоксары: Изд-во Чувашского ун-та, 1999.
14. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 126с.
15. Krugman, P. Development, geography and economic theory. – Cambridge, Massachusetts, London: Macmillan press Ltd, 1999.

